

EVERFLOR ECUADOR S.A.

INFORME DE GERENCIA 2018

1. Desarrollo de EVERFLOR ECUADOR S.A.

A. Cumplimiento de Presupuesto- Ingresos y Gastos

El año 2018 para EVERFLOR ECUADOR S.A., se presentó, como un año de crecimiento en ingresos por ventas, comprado con el 2017 de 26,47%, esto debido principalmente al crecimiento de líneas como los colorantes, botricidas con la consolidación de la distribución del producto Elmus, así como también el crecimiento de hectáreas en algunos tipos de flores como gypsophila de gran importancia para el giro del negocio de Everflor y también la consolidación de nuevas negociaciones con grandes grupos del sector florícola. Esto le ha permitido a la compañía seguir con una participación importante en el mercado de los hidratantes de poscosecha, así como también abrirse espacio en nuevas líneas de negocios como los colorantes y los botricidas de uso florícola igualmente en Poscosecha.

En cuanto a sus ingresos el 99,9% hacen parte de los operacionales dado que la empresa hasta el momento continúa encaminado sus recursos al giro del negocio, y los ingresos se han destinado principalmente al pago de las obligaciones otras subsidiarias y proveedores enfocados en la adquisición de materia prima, con el fin de dar cumplimiento a los requerimientos de los clientes.

En cuanto a los costos y gastos, de acuerdo a lo presupuestado no se presentaron variaciones significativas, más que las relacionadas con el aumento en el nivel de ventas y los aumentos en costos de materias primas, por lo cual los costos de ventas presentan un aumento de 26,94%, otros gastos de significativo aumento son los de distribución y transporte así como también las comisiones a vendedores, todos estos gastos relacionados con el aumento de las ventas tanto a nivel nacional como las exportaciones,

B. Algunas Cifras del Balance:

Para los clientes de la empresa continúa siendo de gran importancia, todo el soporte técnico, dado el alto compromiso de Everflor para con sus clientes, que se demuestra a través de sus colaboradores, en el desarrollo de los nuevos productos, auditorias y asesorías que ha sido una de

las ventajas competitivas de Everflor. Así como también el proyectarse siempre y trabajar en pro de la disminución de costos y gastos de los clientes y brindando siempre soluciones efectivas para el manejo adecuado en poscosecha de flores.

Activos:

El porcentaje mayor de activos esta ubicado en los Activos Corrientes con un 93%, lo cual indica un grado de liquidez para la empresa necesario para las obligaciones que deben cumplirse a lo largo del año 2019. En comparación con el año 2017 se presenta un aumento en los activos corrientes del 30%, representados principalmente en el incremento de inventarios y deudores, lo anterior soportado en el crecimiento de las ventas a crédito, y el crecimiento general de la operación que nos lleva a tener inventarios más altos con el fin de cumplir con los requerimientos de productos por parte de los clientes. El restante de los activos esta en fijos con un 6,93%. Los cuales en comparación con el año 2017 presentan un cambio porcentual en incremento, debido a la adquisición de activos fijos y bajas de activos en el año 2018.

Pasivos:

Los pasivos totales están representados en un 85,99% por corrientes, siendo la cifra más relevante obligaciones con compañías relacionadas con un 81,70%. Se continúan canalizando más compras e importaciones de materias primas y algunos productos terminados a través de compañías relacionadas debido al ahorro en los costos de dichos productos.

c. Indicadores Financieros.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razon Corriente: La liquidez de la compañía ha disminuido un poco para el 2018, debido al incremento de sus ventas y al fortalecimiento de algunas nuevas líneas de productos, para el 2018 la compañía cuenta con USD\$1,33 para cubrir cada dólar de sus obligaciones a corto plazo, lo cual indica que aun la compañía tiene un respaldo seguro para el pago de sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Acida: Si la compañía tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones sin tener que liquidar o vender sus inventarios para el año 2018 la compañía contaría con USD\$0,69 por cada dólar de obligación, valor que ha disminuido con respecto al año 2017 el cual era de

USD\$0,83 debido al aumento en el cierre de inventarios del año 2018 para tener el abastecimiento adecuado para la temporada valentino 2019 así como también la disminución en los activos líquidos.

Capital de Trabajo: Cancelando el total de sus obligaciones la compañía contaría con USD\$586.605 también se puede determinar el aumento del capital del trabajo en USD\$119.467,.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento Total: El total de los pasivos representa el 69% del total de activos.

Apalancamiento Financiero: El patrimonio de la compañía está comprometido en un 100% con los acreedores.

Endeudamiento a corto plazo: La concentración del endeudamiento a corto plazo es de 86%

RENTABILIDAD

Rentabilidad Bruta: El margen bruto de la compañía está 30%.

Rentabilidad Operacional: La rentabilidad en el desarrollo del objeto social es del 7,6%

Rentabilidad Neta: Rentabilidad después de impuestos está en 4,4%

d. Gestión Administrativa:

Seguimos en la búsqueda constante de ampliar nuestras líneas de negocios, tanto a nivel nacional como internacional, la consolidación de nuevos productos buscando el liderazgo del mercado y la eficiencia en costos. Esto nos va a permitir seguir con el crecimiento del negocio de manera esquematizada enfocando nuestros esfuerzos en las mejores oportunidades de rendimiento para Everflor.

2. Perspectivas para el año 2019

Ante el panorama del país y el contexto florícola EVERFLOR ECUADOR S.A. Tiene planteado para el año 2019 los siguientes objetivos:

1. Seguir en la búsqueda de nuevos clientes para el crecimiento de la empresa y lograr la comercialización de nuevos productos en el mercado de las flores.

2. Para los nuevos productos seguir aprovechando las relaciones comerciales con clientes actuales y buscando la continuación de un crecimiento a través de las líneas más recientes de la compañía.
3. Seguir trabajando en la conservación de los clientes actuales. Consolidando negocios con clientes de alta representación en ventas, así como también brindando soluciones efectivas mejorando la cadena de distribución de los productos.
3. Seguir Mejorando el uso de los recursos y de la estructura de gastos.
4. Continuar con los servicios prestados a los clientes tales como el análisis de muestras en laboratorio, y las cuales también están en caminadas a la fidelización del cliente.
5. Seguir en el fortalecimiento de los mercados internacionales, ampliando representantes técnicos en dichos mercados.

3. CONCLUSIONES

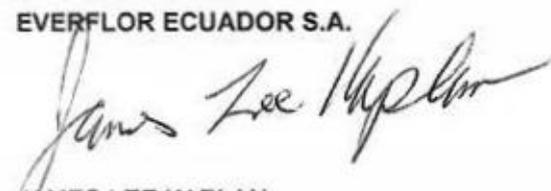
En el año 2019 se ha estimado que la floricultura ecuatoriana continua con perspectivas de crecimiento en mercados importantes como el China que en los últimos tiempos ha tenido un repunte de exportaciones de flores hacia este país, lo cual nos va a exigir estrategias de mercado más fuertes que nos permitan sostenernos como la empresa líder en hidratación, encaminando esfuerzos a la innovación y desarrollo de productos tendientes a la solución de problemas cotidianos de las plantaciones de flores, así como también impulsar las ventas de los productos que serán lanzados al mercado en el año 2019

4. RECOMENDACIONES

Por lo expuesto anteriormente en la presentación del informe me permito recomendar a la Junta General de Accionistas la autorización correspondiente para no distribuir las utilidades de ejercicio económico de 2018 ya que por el momento los planes de la compañía es la regularización de algunas obligaciones para el año 2019, y a la culminación del año evaluar los excedentes de liquidez para determinar una posible distribución de utilidades.

Atentamente,

EVERFLOR ECUADOR S.A.



JAMES LEE KAPLAN

Gerente General